



TITLE:

MACHT UND WIRTSCHAFT

AUTHOR(S):

Takata, Yasuma

CITATION:

Takata, Yasuma. MACHT UND WIRTSCHAFT. Kyoto University Economic Review 1932, 7(1): 136-157

ISSUE DATE:

1932-07

URL:

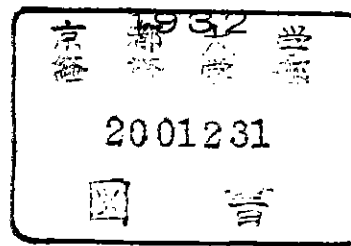
<https://doi.org/10.11179/ker1926.7.136>

RIGHT:

Kyoto University Economic Review

MEMOIRS OF
THE DEPARTMENT OF ECONOMICS
IN
THE IMPERIAL UNIVERSITY OF KYOTO

VOLUME VII



PUBLISHED BY THE DEPARTMENT
OF ECONOMICS IN
THE IMPERIAL UNIVERSITY OF KYOTO

MACHT UND WIRTSCHAFT

Wie ist die in unserer Wissenschaft so viel erörterte Beziehung zwischen Macht und Wirtschaft zu verstehen? Die herrschende Meinung ist die, dass die Wirtschaft, oder noch genauer gesagt, die gesellschaftliche Wirtschaft mit ihrer Geldzirkulation eine autonome sei und dass also die Wirtschaft, wenn man die bestimmten Machtverhältnisse als ihre Daten setzt, nach ihrer eigenen Logik sich weiter entwickeln müsse, so dass die soziale Macht in der Sphäre der ökonomischen Theorie, welche die blosse Aufgabe hat, jene Logik in die Form ökonomischer Gesetze zu bringen, keinen Einfluss gewinnen könne. Diese Ansicht, oft als Monroesche Doktrin in unserer Wissenschaft bezeichnet, wird von nahezu allen Volkswirtschaftlern vertreten und gerechtfertigt, so dass sie geradezu mit unwiderstehlich scheinender Autorität wirkt. Hierbei bedeutet die eigene Logik der Wirtschaft, mit andern Worten, die Selbstherrlichkeit der Wirtschaftsgesetze nur, dass alle Preise in der letzten Analyse allein durch das Zusammenwirken der Nachfragefunktionen auf der Nachfrageseite und der Zustände der Angebotseite eindeutig bestimmt werden, so dass irgend eine unmittelbare Einwirkung des Machtmoments auf die Preisbestimmungsprozesse ganz und gar ausgeschlossen wird, indem unter den Zuständen der Angebotsseite hier nur die Produktionsmittelmengen und die technischen Koeffizienten zu verstehen sind.

Ganz anders stellt sich der Sachverhalt bei der sogenannten Machttheorie in der theoretischen Nationalökonomie dar. Hiernach spielt die soziale Macht eine aktive Rolle in dem wirtschaftlichen Tatsachenzusammenhang, so dass die Wirtschaft, was ihre Beziehung zur Macht anbelangt, keine eigene, in sich geschlossene, daher ganz von ihr unabhängige

Logik haben kann. Die Wirtschaftstheorie, insbesondere die Preistheorie muss vielmehr so aufgebaut werden, dass die soziale Macht in ihrem ganzen Umfange sich in ihr auswirken kann. Seit der Vorkriegszeit wird Tugan Baranowsky als Vertreter dieser Richtung angesehen. Es scheint mir richtig, die Theorie Oppenheimers nicht hierher zu rechnen, nach der alle Preise im kapitalistischen System nichts anderes als Monopolpreise, und alle Preisbildungsprozesse blosse Monopolpreisbildungsprozesse sind, so dass die Selbständigkeit der Wirtschaftsgesetze sich immer behaupten kann, d. h. die Preise werden nur durch das Zusammenwirken von Nachfragefunktionen und Gütermenge bestimmt, wie stark auch der mittelbare Einfluss der Machtverhältnisse durch die Ausbildung der Monopolstellungen betont werden mag. Es ist sicher nicht falsch die Ansicht von Eugen Dühring als zur Machttheorie gehörig anzusehen; doch ist sie allerdings, von der frischen Luft der Grenznutzentheorie noch unberührt, zu wenig eingehend, um die heutige wissenschaftliche Analyse ertragen zu können. Unter solchen Umständen scheint es mir unabweisbar, die Theorie Tugans als die Repräsentante der Machttheorie anzusehen. Jedoch kann man meines Erachtens tadeln, dass sie nicht genug durchgebildet ist, indem sie die unmittelbare Einwirkung der Macht nur für den Umkreis der Verteilung anerkennt, während sie für die Preisbildungsprozesse die alleinige Herrschaft der Grenznutzentheorie zulässt. Wenn die Verteilung, die Bildung der Produktionsmittelpreise gewissermassen durch Machtverhältnisse bestimmt werden, dann muss auch die Preisbildung der Produkte in eben dem Masse durch sie beeinflusst sein, weil es keinen triftigen Grund gibt zu der Annahme, dass die letztere allein von ihrem Einfluss unabhängig sein müsse. In der Tat ist das meine Ansicht, welche vielleicht von allen bisherigen Darstellungen nicht eben darin unterscheidet, dass sie so stark dieses Bestimmungsmoment hervorhebt, und dessenungeachtet zugleich die Gedanken der Grenznutzentheorie in sich miteinbeschliesst.

Sogar gegen die Tugansche Machttheorie sind schon

einige Einwürfe vorgebracht worden, welche natürlich scheinbar mit noch grösserer Berechtigung gegen meine Ansicht erhoben werden können, die noch über die Tugansche Theorie hinauszugehen versucht. Um meine Anschauung rechtfertigen zu können, muss ich sie notwendigerweise zunächst von den schon gegen die Machttheorie an sich gerichteten Vorwürfen entlasten, unter denen man als die tiefgehendsten die von Prof. Schumpeter zu nennen pflegt, welche widerlegen zu können so viel bedeutet, wie den negativen Erweis für meine Machttheorie ungefähr erbracht zu haben.

In der Preistheorie Schumpeters sind zwei Momente, so möchte man sagen, organisch eng verbunden, die Grenznutzentheorie der österreichischen Schule und die Interdependenztheorie; obwohl sie die gleichzeitige Bestimmtheit aller ökonomischen Quantitäten im Gleichgewicht anerkennt, verneint sie doch nicht die Herrschaft des Grenzprinzips, nach dem die Preise der Genussgüter durch ihren Grenznutzen, die der Produktivgüter durch ihre Grenzproduktivitäten in letzter Analyse bestimmt werden.

Es ist ganz natürlich, dass die Machttheorie von diesem Standpunkt aus widerlegt wird, weil sie behaupten will, dass die soziale Macht auf die Wirtschaft unmittelbaren Einfluss ausübt, daher an der Bestimmung der Preise direkt teilnimmt, was sich auf die Beseitigung der Alleinherrschaft des Grenzprinzips zurückführen lässt. Der Kernpunkt der Grenzanalyse oder des Grenzprinzips in der theoretischen Nationalökonomie liegt, meines Erachtens, in der Dreifaktorentheorie, wenn ich eine Gruppe von Theorien so nennen darf, nach der die Preise aller Güter in letzter Linie durch drei Faktoren, Produktionsmittelmengen, Nachfragefunktion und Zustand der Technik gleichzeitig und eindeutig bestimmt werden. Selbstverständlich ist hierbei, also auch nach der Ansicht Schumpeters, nicht ausgeschlossen, dass die soziale Macht Einfluss auf die Wirtschaft haben könne; ihre einzige Wirkung aber beruht in nichts anderem als in der Setzung des Datums, das dem Kreislauf der Wirtschaft nach ihrer eigenen Logik

vorausgesetzt ist. Worin besteht nun die Wirkung der Macht als eines Datums?

1. Die soziale, anders ausgedrückt, ausserwirtschaftliche Macht schafft die gesellschaftliche Organisation, in der die Wirtschaft immer weiter funktioniert. Indem die Besitzquantitäten, folglich auch die Nachfragezustände aller wirtschaftlichen Subjekte, insbesondere die Verteilung der Produktionsmittel im Marxschen Sinne durch diese Organisation in sehr beträchtlichem Grade bestimmt sind, werden Preise und getauschte Quantitäten dadurch nur mittelbar beeinflusst, da sie alle bloss rein ökonomisch aus den vorher gegebenen ökonomischen Quantitäten (Besitzquantitäten und Nachfragezustände, wenn die Produktion betreffend, auch die Technikzustände hinzugerechnet werden.) hervorgehen; rein ökonomisch heisst hier so viel als durch Tausch allein, durch den Prozess, in dem eine bestimmte Menge des bestimmten Gutes durch Angebot einer bestimmten Menge des anderen Gutes unbedingt und unfehlbar erlangt wird. Obwohl das Wort ökonomisch einen weiteren Sinn haben mag, hat es hier die Bedeutung: ohne unmittelbaren Zwang auf die Gegenpartei.

2. Die soziale Macht übt auch heute noch einen direkten Einfluss auf die Wirtschaft, welcher offensichtlich verschieden ist von ihrem indirekt ausgeübten durch die von ihr ausgebildete gesellschaftliche Organisation, obgleich eine derartige Wirkung der üblichen Betrachtung schon in der kapitalistischen Periode gänzlich entgangen zu sein scheint. (A) Die Bestimmung der Preise, die Durchführung des Tausches durch rechtlichen Zwang; z. B. die amtliche Festsetzung der Warenpreise, die gesetzliche Festlegung des Mindestlohnes: (B) Die Erhöhung und die Herabsetzung der Preise oder die Förderung und die Hemmung des Tauschverkehrs durch das Prestige; z. B. die Herabdrückung der Löhne von Dienen und Mägden wegen ihrer niederen gesellschaftlichen Stellung oder der durch die Autorität des Käufers erzwungene Verkauf einer Ware, die der Verkäufer nicht veräussern will. In diesen Fällen übt natürlich die soziale Macht ganz augenscheinlich ihren unmittelbaren Ein-

fluss auf die Wirtschaft aus. Jedoch bemerken wir zugleich, dass es der Hauptsache nach bloss Ausnahmefälle sind, wo letzterer in die Erscheinung tritt. Insofern als die Wirtschaft möglichst rein ist, und die den Tausch beherrschenden Gesetze sich hinreichend und ungehemmt auswirken, kann von solch einem Machteinfluss nicht die Rede sein.

(3) Die Ansprüche der Arbeiter wirken stark auf die Bestimmung der Löhne, insbesondere wenn ihre Forderungen durch Sitte und Gewohnheit gestützt werden. Selbstverständlich lässt sich in diesem Falle der direkte Einfluss der Macht nur zu leicht feststellen, trotzdem ist es nötig, dem Ursprung dieser Ansprüche nachzugehen. Sie sind in letzter Analyse aus den schon bestehenden Löhnen entsprungen, welche die Wirtschaft selbst autonom bestimmt haben, so dass sie nichts anderes als ein Abgeleitetes aus der Wirtschaft darstellen.

Im grossen und ganzen sind nach dieser Auffassung die ökonomischen Quantitäten unmittelbar nur durch die eigene Logik der Wirtschaft, durch Tausch bestimmt. Wo der Tausch nicht rein stattfinden kann, oder wo die Gegenwirkungen der Mächte, die bloss das sekundäre sind, sich bemerkbar machen, da allein ist der unmittelbare Einfluss auf die ökonomischen Quantitäten zu beobachten. In letzter Analyse sind die ökonomischen Quantitäten durch die Wirtschaft allein bestimmt; darin besteht die sogenannte Wirtschaftsautonomie. Selbstverständlich lässt die wirtschaftliche Organisation sich nicht ohne Berücksichtigung der Mächte erklären, doch wirken die Mächte im Grundprinzip auf die ökonomischen Quantitäten nur mittelbar durch die von ihnen ausgebildete Organisation, so dass sie die gegebenen Daten für die wirtschaftlichen Gesetze sind.

Aber die Autonomie der Wirtschaftstheorie ist nicht nur aus den oben ausgeführten Argumenten deduzierbar. Für sie müssen nach Schumpeter noch andere Gründe vorgebracht werden. "Jede Organisationsform hat ihre wirtschaftlichen Konsequenzen, aber keine entscheidet schon von selbst und souverän über diese Konsequenzen, die vielmehr auch von anderen Ursachengruppen abhängen: Millieu, Technik usw.

Zu diesen anderen Ursachengruppen gehören nun auch gewisse Grundtatsachen des Bedarfslebens und des wirtschaftlichen Verhaltens und diese gerade untersucht die ökonomische Theorie. Es wäre geradeso vernünftig sich damit zu begnügen, dass z. B. das Klima die Wirtschaft bestimme, als dass Machtverhältnisse es tun⁽¹⁾. "Für die Untersuchung jeder unterscheidbaren Ursachenkomplexe sind die übrigen Daten und für jeden gibt es eine besondere methodisch autonome Theorie. "Alle Einkommenszweige, überhaupt alle die Dinge, mit denen es die Theorie zu tun hat, sind zugleich ökonomisch und historisch-rechtlich, zugleich ökonomischer Gesetzmässigkeit und sozialen Machtverhältnissen unterworfen. Aber nicht so, dass etwa beide nebeneinander stünden und man mit beider koordinierter Hilfe zum ökonomischen Resultate gelangte, sondern so, dass beide verschiedene Problemreihen behandeln und ihre Resultate für einander Daten sind, während innerhalb der einzelnen Problemreihe methodische Autonomie herrscht und man die spezifischen Probleme keiner durch Appell an die andere lösen⁽²⁾. "Man erkennt endlich, dass man das Verhältnis zwischen Macht und ökonomischem Gesetz nicht als ein Verhältnis eines Nebeneinanderwirkens auf gleicher Linie diskutieren darf, sondern nur als ein Hintereinanderwirken verschiedener Glieder der Kette sozialer Kausation, die alle zwar im Allzusammenhang der Dinge einander beeinflussen, methodisch aber autonom sind. Wenn ich eine Analogie wiederholen darf, die das Wesen der Sache für den Zweck der ökonomischen Theorie ausdrückt: Man kann gewiss sagen, dass der Erfolg der Spieler in einem Kartenspiel vom Glück abhängt. Aber nur in einem reinen Hazardspiel wäre diese Erklärung eines konkreten Erfolges ausreichend. Sonst erschöpft sich der Einfluss des Glücks in der Verteilung der Karten. Im übrigen ist das Resultat durch das Verhalten

(1) Schumpeter, Das Grundprinzip der Verteilungstheorie, Archiv für Sozialwissenschaft u. Sozialpolitik, Bd. 42, S. 17.

(2) a. a. O. S. 21—22.

der Spieler zu erklären, das für jedes Spiel in gewisse formale Regeln gefasst werden kann und das allein darüber entscheidet, welches von den Resultaten, die innerhalb der gegebenen Kartenverteilung überhaupt möglich sind, tatsächlich eintritt. Wie sich nun Kartenverteilung und Spieltechnik zueinander verhalten, so verhalten sich Wirtschaftsleben, Machtdiktat und Wirtschaftsgesetz⁽³⁾." Kurz gesagt, die Preise, der Schwerpunkt der Wirtschaft, können durch das Wirtschaftsgesetz allein, also ohne Hineinbeziehung vieler anderer Momente, die zu ihrer Bestimmung zusammenwirken, nicht restlos erklärt werden. Wenn wir die Wirkung von einem dieser Momente untersuchen, muss man die andern bloss als Daten betrachten, wodurch eine autonome Theorie aufgestellt werden kann. Das gleiche gilt auch da, wo wir ein Moment unter den letzteren in das Zentrum unseres Blickfeldes rücken. Daraus kann man folgern, dass die sozialen Machtverhältnisse in den Hintergrund treten müssen, solange es sich darum handelt, die Entwicklung der Wirtschaft nach ihrer eigenen Logik zu untersuchen oder die Bestimmungsweise der Wirtschaft durch den sie unmittelbar determinierenden Faktor zu erforschen.

Letzten Grundes gründet sich diese Behandlungsweise des Machtmoments bei Schumpeter auf zweierlei Argumente. Erstens, insofern als es darauf ankommt, die Wirkung einer Ursachengruppe auf die Wirtschaft klarzustellen, dürfen andere Ursachen nur als Daten angesehen werden; zweitens gehört die soziale Macht nicht derjenigen Ursachengruppe an, deren Wirkungen sich in dem Wirtschaftsgesetze zeigen. Meiner Ansicht nach muss der erste Punkt natürlich anerkannt werden, doch ist es schwer den zweiten zu bejahen. Den Grund darüber will ich kurz angeben.

Die Behauptung, dass die soziale Macht nur als Datum für den Kreislauf des Wirtschaftslebens anzusehen sei, scheint mir einzig für den Geltung zu haben, der einem Teil des Machteinflusses seine Augen völlig verschliesst. Zwei Wir-

(3) a. a. O. S. 26.

kungsarten müssen, wenn ich nicht irre, unterschieden werden: einmal die Wirkung, die die Macht durch ihre Produkte als soziale Organisation mittelbar, also nicht unmittelbar, von seiten der ökonomischen Quantitäten her gesehen, ausübt, zum andern die Wirkung, die sie in der unmittelbaren Bestimmung der Preise durch ihren Eintritt in den Mechanismus des Tausches verwirklicht. Es muss anerkannt werden nach dieser Behauptung, dass die soziale Macht immer nur ein Datum für den wirtschaftlichen Kreislauf und nichts weiter sein kann soweit ihre Preis bestimmende Wirkung als nicht vorhanden gilt. Man nehme das oben angeführte Beispiel des Kartenspieles. Wenn anerkannt werden muss, dass der Technik der Individuen keine Wirkungsmöglichkeit bei der Verteilung der Karten zukommt, so dass Verteilung und Technik ganz und gar unabhängig von einander sind, so kann die eine nur als Datum für die Bestimmungsweise des Ergebnisses durch die andere, behandelt werden. Wenn es sich um den Erfolg des Spieles handelt, soweit dieser durch die Kartenverteilung bestimmt wird, mag die Wirkung der Technik bei Seite gestellt und vernachlässigt werden, falls die oben dargestellte Unabhängigkeit voneinander vorausgesetzt wird. Das gleiche gilt ebenfalls für den Einfluss des Verhaltens des Spielers. Unter der Voraussetzung des selbständigen Wirkens jeden Faktors ist der eine immer nur ein ruhiger Beschauer der Aktivität des anderen, so dass der eine höchstens nur als Datum bei der Untersuchung der Wirkung des anderen angesehen werden darf.

Wenn aber die Voraussetzung der Unabhängigkeit hinfällig wird, muss der Gedankengang sich gänzlich ändern. Angenommen, dass die Kartenverteilung durch das Verhalten der Spieler, das letztere durch die erstere beeinflusst wird, dann lässt sich daraus der folgende Schluss ziehen. Die Wirkung der Kartenverteilung kann nicht genügend erklärt werden, ohne Hineinziehung des Verhaltens der Spieler, nicht als eines Datums sondern als eines verursachenden Momentes, weil die Kartenverteilung selbst in nicht geringerem Grade

durch die Gewandtheit der Spieler bestimmt wird. Natürlich ist eine autonome Theorie möglich, welche den Erfolg der Kartenverteilung erklärt, doch muss sie dabei immer auf die Wirkung der Technik Rücksicht nehmen, so dass der Erfolg, um den es sich hier handelt, restlos dem Glück und der Technik zugeschrieben werden kann. Wie Kartenverteilung und Spieltechnik so verhalten sich nun im Wirtschaftsleben Machtdiktat und Wirtschaftsgesetz zueinander. Aber im Tauschprozesse, in dem das Wirtschaftsgesetz herrscht, ist die soziale Macht nicht bloss ein Zuschauer, welcher nun, nachdem die Vorbedingung der Wirtschaftsorganisation, die Bühne zum Tausch hergerichtet ist, ruhig dem Spiel zusieht, sondern zugleich auch ein aktiv wirkender Schauspieler. Kurz zusammengefasst, übt die soziale Macht eine zweifache Wirkung auf die Wirtschaft; einerseits mittelbar durch die von ihr determinierte Organisation, andererseits unmittelbar in der Preisbestimmung durch Beeinflussung der Angebotsfunktionen. Wenn die letztere verneint wird, lässt sich die Behauptung aufrecht erhalten, dass die soziale Macht in der Wirtschaftstheorie nur als Datum zu betrachten ist. Der Sachverhalt liegt ganz anders, wenn beide Wirkungen zugleich anerkannt werden, obgleich die Voraussetzung gemacht worden ist, dass die eine Ursachengruppe bloss als ein Datum angesehen werden darf, während es sich um die Wirkungen der anderen handelt.

Also ist das Problem nunmehr nicht mehr methodologischer sondern inhaltlicher Natur. Kann die soziale Macht keine unmittelbare Wirkung auf die wirtschaftlichen Quantitäten, insbesondere auf die Preise ausüben? Kann sie nur sekundär, also nur in sofern die Wirtschaft nicht rein sich abspielt, solche Wirkung haben? In der Literatur wurde bisher eine verneinende Antwort auf diese Frage gegeben. Aber auf welche Gründe stützt sie sich?

Nach dem Grenzprinzip, an dem Schumpeter festhält, sind die Preise der Produkte durch ihren Grenznutzen, die Preise der Produktivmittel durch ihre Grenzproduktivitäten bestimmt. Die soziale Macht ist hierbei ein entscheidendes

Moment für die Gestaltung der Wirtschaftsorganisation, aber wenn sie einmal gestaltet ist, steht sie bloss als ein ruhiger, nichts mitmachender Zuschauer da, so dass alle Vorgänge im Wirtschaftsleben ganz und gar rein ökonomisch, also durch freien und spontanen Tausch verlaufen. Solch eine Stellungnahme nach der der sozialen Macht keine aktive entscheidende Rolle zuzuerkennen ist, ist auch bei Marx und Oppenheimer zu finden. "Aus dem Tauschwertmechanismus ergibt sich bei ihm (Marx) der Mehrwert, also aus dem rein ökonomischen Gedankengang, und dem Machtmoment ist bei ihm schon ganz derselbe prinzipielle Platz angewiesen, wie im System der Grenzproduktivitätstheorie, der Platz einer Voraussetzung, deren Inhalt gewiss ein Ausgangspunkt aber kein Element des vielmehr methodisch völlig andersgearteten ökonomischen Raisonments und deren Diskussion eine Sache für sich ist⁽⁴⁾." Bei Oppenheimer ist auch das Monopolverhältnis eine Voraussetzung, das Monopolverhältnis, dessen Entstehungsgrund in dem Gewalteigentum liegt, durch die Wirkung der Macht selbst erklärt; aber ist einmal diese Voraussetzung gegeben, so geht die Bildung aller Preise, daher aller Monopolgewinne ganz rein ökonomisch vor sich. Diese prinzipielle Stellung wird von Schumpeter zugelassen, obgleich er die Arbeitswerttheorie im Gegensatz zu beiden Theoretikern verneint. Dass die Wirtschaft rein ökonomisch verläuft oder dass alle Preise rein ökonomisch determiniert sind, heisst bei ihm so viel, als dass sich die Preise durch den Grenznutzen oder durch die Grenzproduktivitäten bestimmen lassen. Wir wollen hier die Preise der Produktivmittel in das Zentrum unseres Blickfeldes rücken.

Natürlich sind die Produktivgüter um ihrer selbst willen für niemand von Nutzen; aber in der kapitalistischen Wirtschaft machen sie immer und überall die Preise, obschon es vom Standpunkt der Grenznutzentheorie aus keine Preise ohne Nutzen geben kann. Dieser scheinbare Widerspruch löst sich bei allen Grenznutzentheoretikern in folgender

(4) a. a. O. S. 21.

Weise; die Produktivgüter machen die Preise, in letzter Analyse, wegen des Nutzens für die Konsumenten, mit andern Worten, wegen des mittelbaren Nutzens, den sie durch Ableitung aus dem Nutzen der fertigen Güter gewinnen. Aber wie können die Produktivgüter Nutzen für Konsumenten haben, von denen sie nicht wissen, welche Güter und wie viel von ihnen für die Produktion der benötigten fertigen Güter nötig sind? Selbstverständlich können die Konsumenten den Nutzen der Produktivgüter nicht unmittelbar erkennen, sondern schätzen sie nach den Produkten, die aus ihnen geschaffen sind. Auf dieser Grundlage des Produktnutzens werden die Nachfragefunktionen, folglich also die Preise der fertigen Güter bestimmt. Nach diesen Umständen schätzen die Unternehmer selbst den Wert der Produktivgüter, auf dem die Nachfrage sich gründet und daher auch der Preis. In diesem Preisbildungsprozesse spielen die Nachfragepreise die Hauptrolle, die ihrerseits schliesslich durch den Konsumentengrenznutzen bestimmt werden. Daher bedeutet die Schätzung der Produktivmittel für den Unternehmer nichts anderes als eine vikarische Eigenschätzung der Konsumenten. Letzten Grundes spiegeln sich die Produktpreise, die durch den Konsumentengrenznutzen bestimmt sind, über die Produktivmittel auf den Unternehmer hindurch wider, so dass die Produktionsmittelpreise, wenn auch mittelbar, durch den Konsumentengrenznutzen bestimmt werden. Allerdings liegt hierbei die Frage in der Weise dieser Widerspiegelung. Nach der Grenzproduktivitätstheorie rechnet der Unternehmer den Produktivgütern ihre Grenzproduktivität zu, die er gemäss dem Prinzip der Variationen komputiert. Die Nachfragefunktion der Produktivgüter ist durch die mit ihren Quantitäten variierenden Produktivitäten bestimmt, die nach dem gemessen werden, was dem ganzen Ertrag zugesetzt oder abgenommen wird, je nach dem eine Einheit der bestimmten Art der Produktivgüter, unter Voraussetzung einer unveränderlichen Produktionsorganisation, nach und nach hinzugefügt oder fortgetan wird. Die Produktivität, welche der letzten Einheit

einer bestimmten Art der Produktivgüter in dieser Nachfragefunktion, d. h. Produktivitätsfunktion entspricht, bestimmt den Preis dieser beliebigen Art Produktivgut; d. h. sie bestimmt die Grenzproduktivität, den Produktionsmittelpreis.

Wodurch werden hier die Angebotsfunktionen der Produktivgüter bestimmt? Um seiner eigenen Produktion willen legt der das Produktivgut Anbietende in dem gegenwärtigen Zustande der kapitalistischen Wirtschaft überhaupt ihm keinen Wert bei, weil er damit kein Gut beschaffen kann; der Preis, den er auf dem Markte erhalten kann, stellt den abgeleiteten Wert des Produktivgutes für seinen Anbieter dar, so dass die Angebotsfunktion desselben nur die Widerspiegelung der Nachfragefunktion ist. Daraus kann man folgern, dass die Angebotsfunktion der ganzen Gesellschaft eines Produktionsmittels bloss ein Reflex seiner Nachfragefunktion bei den Produzenten ist. Also wird der Preis des Produktivgutes im allgemeinen nur durch zwei Faktoren bestimmt, durch seine Quantitäten und den Umfang der Nachfrage von Seiten der Gesellschaft nach ihm, indem ein bestimmter Zustand der Technik vorausgesetzt ist. Meine Absicht ist nun hierbei zu untersuchen, wie weit die Grenzproduktivitätstheorie den Preis des Produktivmittels erklären kann. Es handelt sich in diesem Falle nur um die Klärung der theoretischen Konstruktion, die im Wesen dieser Theorie notwendig ist.

Der das Produktionsmittel Anbietende ist inbezug auf den Preisbildungsprozess äusserst ohnmächtig; sein Verhalten ist hier ganz unmassgebend. Nur die Angebotsquantität ist es, welche von der Angebotsseite her entscheidend für die eindeutige und gleichzeitige Bestimmung aller ökonomischen Quantitäten ist. Was aktiv wirkt und herrscht, ist die Nachfrage der Konsumenten, d. h. der Konsumentennutzen. Der Unternehmer als der vikarisch Schätzende teilt den Produktenpreis, der durch den Konsumentennutzen gebildet wird, allen Produktivgütern zu, welche zur Produktion hier zusammenwirken, nach dem Masse in dem jedes von ihnen

dazu beigetragen, anders ausgedrückt, nach der Produktivität eines jeden. Und jeder ein Produktivgut anbietende empfängt passiv einen Preis der, in letzter Analyse, unabhängig von seinem Verhalten bestimmt wird. Diese Grundanschauung der Grenzproduktivitätstheorie ist von Schumpeter schön und deutlich ausgeführt und gestützt worden.

“Aber die Käufer der Produkte des Betriebs haben die dem Unternehmer fehlende Gebrauchswertschätzung für dieselben und von dem Geldausdruck dieser Gebrauchswertschätzung hängt der Preis ab, den der Unternehmer erzielen wird. Als notwendige Mittel, um diesen Erlös zu erzielen, haben die Produktionsmittel Wert für ihn, so dass seine Nachfrage nach Produktionsmitteln der Reflex der Nachfrage der Konsumenten nach Genussgütern ist und sich die Intensitätskala der Nachfrage nach Arbeitskraft daraus nach dem Prinzip der Grenzbedeutung derselben für das Produktionsresultat bei optimaler Kombination aller Produktionsmittel ergibt⁽⁵⁾.”

“Aus den Tatsachen, dass die Nachfrage des Unternehmers nach Arbeit nichts anderes als eine vikarische Eigenwertschätzung der Arbeitskraft ausdrückt und dass die Wertschätzung des Arbeiters für seine Arbeitskraft gleich Null ist, folgt, dass sich der Lohn beim Geldausdruck unsres fiktiven Konsumentengrenznutzens an der Stelle, die dem vorhandenen Arbeitsvorrat entspricht, festsetzen muss. Denn wäre der Lohn niedriger, so könnte zu diesem niedrigeren Lohn eine grössere Anzahl von Arbeitern vorteilhaft beschäftigt werden als vorhanden ist, so dass die Konkurrenz unter den Unternehmern den Lohn in die Höhe treiben müsste. Wäre er höher, so könnte bei diesem höhern Lohn nicht die ganze vorhandene Zahl von Arbeitern der betreffenden Kategorie Beschäftigung finden, ohne dass Verluste entstünden, so dass es beschäftigungslose Arbeiter geben und deren Konkurrenz den Lohn drücken müsste⁽⁶⁾.”

(5) a. a. O. S. 35.

(6) a. a. O. S. 43.

„Lohn wird gezahlt, weil und in dem Masse als der Unternehmer und in letzter Linie der Konsument den einzelnen Arbeiter braucht. Dieser Ausdruck ist nunmehr durchaus eindeutig und haltbar, wenn man ihn nur in dem Sinn nehmen will, in dem er gemeint ist. Er sagt nicht nur, was ja ohne weiteres klar ist, dass der Grund der Lohnzahlung in der produktiven Bedeutung der Arbeit liegt, sondern auch, dass die Höhe der Lohnzahlung bei freier Konkurrenz der jeweiligen produktiven Bedeutung der Arbeit entspricht, und dasselbe gilt auch für die dem Arbeitslohn koordinierten Einkommenszweige. Er sagt, dass bei freier Konkurrenz der Lohn bestimmt wird von dem von jeweils einer Einheit von abhängigen Geldertrage der Betriebe, welcher nicht nur die Wertschätzung des Unternehmers misst und daher die Obergrenze des Lohns bildet, sondern auch wirklich durch das Spiel der Kräfte auf dem Markte dem Arbeiter zuzufallen tendiert. Diesem Geldertrag—Grenzertrag—entspricht ein Grenzprodukt. Dieses Grenzprodukt kann so wohl in Produkten wie in Werten von Produkten ausgedrückt werden und diese Werte sind nichts anderes als reale, durch Vermittlung des Unternehmers aus den Werten der Genussgüter herausgelöste und im Gelde ausgedrückte Konsumentengrenznutzen für die Arbeit, deren Intensität mit Grenzproduktivität bezeichnet wird⁽⁷⁾.“

Zur Vervollständigung dieser kurzen Zusammenfassung der Ansicht Schumpeters über den Preis der Produktionsmittel, insbesondere der Arbeit wäre es nötig, die Bedingung der Gleichgewichtslöhne, die durch die Gleichung Grenzopfer=Lohngrenznutzen, beides in Geld angeschlagen, gegeben ist, zu analysieren und zu skizzieren⁽⁸⁾. Aber ich will hier darauf verzichten, weil diese Frage weit ab liegt von dem Schwerpunkt meiner theoretischen Untersuchung.

Ich will noch einen Schritt weiter gehen und prüfen, wie weit diese Ansicht gehalten werden kann.

(7) a. a. O. S. 51.

(8) a. a. O. S. 38.

Es wird behauptet, dass der Preis des Produktionsmittels durch seine Grenzproduktivität bestimmt sei. Wie wird aber hier diese Grenzproduktivität selbst verstanden und determiniert? Dies ist eine schwere Frage.

Wenn die Behauptung, dass das Verhalten der die Produktionsmittel Anbietenden ganz und gar passiv sei, bejaht werden darf, dann kann die Grenzproduktivität jeder Art von den Produktionsmitteln eindeutig bestimmt werden. Mit andern Worten, die Grenzproduktivität kann rein ökonomisch determiniert werden. Aber die obengemachte Voraussetzung trifft in Wirklichkeit nicht zu. Dass das Verhalten der Anbietenden passiv sei, bedeutet soviel, dass sie, insbesondere die Arbeiter, sich mit den Löhnen begnügen, die ihnen zugewiesen werden und die sie nur ruhig und stumm empfangen, ob sie nun hoch oder niedrig sein mögen. In Wirklichkeit jedoch begnügen die Arbeiter sich nicht mit Löhnen, bei denen sie nicht ihr Leben fristen können; sie verhalten sich auf dem Arbeitsmarkt aktiv d. h. sie werden ihre Arbeit nicht veräußern, bevor ihnen nicht eine bestimmte Lohnhöhe zugestanden worden, die ihrer sozialen Stellung entspricht.

Unter solchen Umständen muss es unmöglich sein, die Grenzproduktivität bestimmt zu sehen, ohne dass vorher die Produktionsmittelpreise bestimmt worden sind. Also ohne Produktionsmittelpreise gibt es keine Grenzproduktivität. Dass die Produktionsmittelpreise durch die Grenzproduktivität bestimmt sein sollen, dünkt mir nur eine Umkehrung des tatsächlichen Zusammenhangs zu sein.

Die Grenzproduktivität ist nichts anderes als der Ertragsanteil, um den das ganze Produktionsresultat durch die Beseitigung oder die Zusetzung einer Einheit des Produktivgutes von bestimmter Art, das schon in der gegebenen Quantität zur Produktion gebraucht ist, ab- oder zunehmen wird. Die optimale Kombination ist natürlich vorausgesetzt. Diese optimale Kombination scheint mir der Brennpunkt aller Erörterungen zu sein. Wenn eine bestimmte Quantität des Produktivgutes einer Art abgenommen würde, dann würde

der zu grosse Ertrag verloren gehen, statt dass dieser Grenzertrag den Preis des Produktivgutes bestimmen könnte. Solche Einwände gegen die Grenzproduktivitätstheorie wurden oft wiederholt. "Im Gegenteil also", meint Schüller, "habe das Fortfallen von Arbeitern in der Regel einen sogar überproportionellen Ausfall an Gewinn zur Folge, so dass Grenzarbeiter für den Unternehmer einen höhern Wert haben müssten als die übrigen." Die Gegenkritik Schumpeters lautet wie folgt: "Schüller betrachtet eben das Fortfallen einer solchen Anzahl von Arbeitern in der Weise, dass dadurch der rationelle Betrieb gestört und der Druck der Generalkosten auf die Produkteneinheit erheblich erhöht wird." "Wenn die Variationen der Mengen und Preise gross sind, namentlich wenn sie ganz andre Betriebsmethoden zu den vorteilhaftesten machen als die vorher optimalen, und eine völlige Revolution in der Rentabilitätsberechnung eintritt, so kann natürlich nie der Grenznutzen oder die Grenzproduktivität entscheidend sein, die den alten Verhältnissen entsprach, den Verhältnissen, mit Rücksicht auf welche die Betriebe überhaupt so und nicht anders entstanden waren⁽⁹⁾." Nach dieser Ansicht muss die (den Produktionsmittelpreis bestimmende) Grenzproduktivität der Ertrag sein, der der letzten Einheit des Produktionsmittels einer Art bei ihrem Abfall zugerechnet wird, unter der Voraussetzung, dass die vorher optimale Betriebsmethode nach Variation noch als solche überbleibt, so dass keine Revolution in der Rentabilitätsrechnung eintritt. Dadurch können wir wissen, eine wie tiefe Bedeutung die optimale, vorteilhafteste Kombination hier in der Grenzproduktivitätstheorie hat. Durch zwei Faktoren wird die optimale Kombination determiniert: einerseits durch den Zustand der Technik, und andererseits durch die Preise der Produktionsmittel. Inbezug auf den gegebenen Zustand der Technik gibt es sehr viele Methoden, durch deren jede ein fertiges Gut produziert werden kann. Die Lösung der Frage ist sehr leicht und einfach, wenn ein

(9) a. a. O. S. 57.

Produkt nur durch die gegebene, festbestimmte Zusammensetzung der Produktionsmittel geschaffen werden kann, wie in dem Falle, wo der Wasserstoff und der Sauerstoff, nur in den gegebenen Proportionen kombiniert, das Wasser ausmachen können, so dass es keinen Raum für eine Auswahl in der Produktionsmethode geben kann. Aber in Wirklichkeit verhält es sich nicht so, da gibt es viele Kombinationen, viele Produktionsmethoden, von denen der Produzent nur eine auszuwählen hat. Um diese Auswahl treffen zu können, ist es nötig, dass die Produktionsmittelpreise schon veranschlagt sind. Ohne diese vorausgehende Preisveranschlagung ist die Bestimmung der Kombination unmöglich und was noch hinzuzufügen ist, die Komputation der Grenzproduktivität selbst auch ist unmöglich⁽¹⁰⁾. Wenn auch schon die Kombination gegeben ist, so gibt es doch noch keinen Weg zur Berechnung des Produktionsmittelertrages, so lange als die Preise der anderen Produktionsmittel B, C—, nicht veranschlagt werden können. Das gleiche gilt auch von B, C usw. Ohne Produktionsmittelpreise keine Grenzproduk-

(10) Natürlich ist es ganz gewiss, dass man die optimale Kombination unter den vielen möglichen auswählen kann, ohne dass die Produktionsmittelpreise vorher bestimmt worden sind, wenn die die Produktionsmittel von höchster Ordnung Anbietenden, d. h. die Arbeiter sich immer nur passiv verhalten und nicht mehr zu verlangen behaupten, als ihnen gegeben wird. Aber der Arbeiter muss leben und kann das nicht, wenn der Lohn unter eine gewisse Grenze herabsinkt; er verhält sich darum aktiv, er verlangt etwas, er birgt Widerstandskraft in sich. Unter solchen Umständen muss eine Auswahl der optimalen Kombination ganz unmöglich sein, wenn die Produktionsmittel vorher nicht mit eingerechnet wurden, so dass die Grenzproduktivität einer Art der Produktionsmittel seinem Preis gleichkommt, indem der letztere die erstere bestimmt; hierbei wird die Grenzproduktivität in der Weise bestimmt, dass der Ertragsteil einem Teil zugerechnet wird, der aus dem durch die Zusammenwirkung vieler Produktionsmittel entstandenen Gesamtertrag nach Abzug der Preise anderer Produktionsmittel übrig bleibt. Nach meiner Ansicht ist die Produktivitätsberechnung nur in dieser Weise möglich. Wenn die Einheit irgendeines Produktivgutes aus den Produktionszusammenhang genommen wird, müssen zu viele Produkte wegfallen, wenn dadurch auch keine Änderung der Produktionsmethode oder der Kombination stattfindet.

tivität. Wenn ich nicht irre mit diesen Behauptungen, dann muss zugegeben werden, dass die Grenzproduktivitätstheorie als die kausale Erklärung der Produktionsmittelpreise ihrem Wesen nach bloss die Umkehrung des realen Sachverhalts ist. Was noch mehr besagt, ist die Tatsache, dass die Produktionsmittelpreise das primäre, die Produktivität das sekundäre sind. Natürlich kann ich nicht bestreiten, dass alle wirtschaftlichen Quantitäten im Gleichgewicht zugleich und eindeutig bestimmt werden, so dass die Produktionsmittelpreise und die Grenzproduktivität exakt *uno actu* gebildet sind. Wenn man jedoch noch einen Schritt weiter gehen, und sich nicht mit der Feststellung der Interdependenz begnügen will, dann muss man untersuchen, welcher Faktor hauptsächlich die Produktionsmittelpreise bestimmt, obgleich die Interdependenz selbst unter der Wirkung der anderen ökonomischen Quantitäten, und daher vor allem der Grenzproduktivität steht. Niemand kann leugnen, dass diese Frage mit Recht in die Untersuchung miteinzubeziehen ist. Wenn dies aber einmal der Fall ist, so muss man behaupten, dass die Produktionsmittelpreise mehr die Grenzproduktivität determinieren als umgekehrt, und zwar folgt das daraus, dass, unter der Voraussetzung, dass die Produktionsmittel Anbietenden sich durchaus aktiv verhalten, die Grenzproduktivität ohne die vorher abgeschätzten Produktionsmittelpreise, zu denken unmöglich ist, und dass die Produktionsmittelpreise zu denken nicht möglich ist, ohne vorher gegebene Grenzproduktivitäten, weil die ersteren aus anderem Grunde, daher ohne die letzteren, gegeben werden können, obgleich eine Wechselwirkung unter ihnen unleugbar ist, so dass die exakte, eindeutige Bestimmung der ersteren nur unter dem Einfluss der letzteren stattfinden kann. Die Erklärung für die Ansprüche der Arbeiter bei Schumpeter ist besonders bemerkenswert. Er leugnet nicht die Wirkung dieser Ansprüche des Machtmomentes, aber er schreibt ihnen nur eine sekundäre Rolle zu. Die Ansprüche der Arbeiter sind, nach ihm, mehr das Produkt der Löhne, als ihr Erklärungsgrund. Wenn es einem gelingen kann, die Löhne durch diese

Ansprüche zu erklären, so liegt höchstens nur ein Zirkelschluss vor, weil die Ansprüche selbst das Ergebnis der schon üblich gewordenen Lohnhöhe sind.

“Obgleich also die Ansprüche der Arbeiter stets Konsequenzen irgendwelcher Lohnsätze sind und daher weder das Wesen noch die Gesetze des Lohnphänomens daraus jemals erklärt werden können, vielmehr der Inhalt und der Erfolg der Ansprüche prinzipiell aus der Lohntheorie heraus begriffen werden muss, so wird es trotzdem verständlich, dass sie infolge ihrer Trägheit für den einzelnen Fall und solange sich die Verhältnisse nicht allzusehr ändern, besonders wenn Recht und Sitte oder öffentliche Meinung über sie wachen—in solchen Punkten hat die Theorie eine direkte Einwirkung des Machtmoments stets anerkannt—eine sekundäre kausale Rolle wirklich und in noch höherem Mass scheinbar erlangen. Im Falle des Arbeiters sind die Wertschätzungen für seine Arbeitskraft, mit denen er jedem einzelnen Anstellungsangebote entgegentritt, im allgemeinen nur durch die in andern Anstellungen erreichbaren Lohnsätze gegeben, so dass es ein Zirkel wäre, sie zur Erklärung der Tatsache des Lohns überhaupt verwenden zu wollen, wenn gleich sie bei der Erklärung der Lohnhöhe gewiss eine Rolle spielen⁽¹¹⁾.” Nach seiner Ansicht sind die Ansprüche der Arbeiter bloss eine Trägheitserscheinung der vorhandenen Lohnsätze, die ihrerseits durch die Grenzproduktivitäten erklärt werden müssen. Es ist aber schon klargestellt worden, dass die Grenzproduktivitäten die optimalen Kombinationen, und die optimalen Kombinationen die Produktionsmittelpreise voraussetzen. Natürlicherweise könnte es nur einen einzigen Fall geben, in dem die optimalen Kombinationen nicht die Produktionsmittelpreise vorauszusetzen brauchen. Wenn nämlich alle Produktionsmittel homogener Natur wären, würde die Auswahl der optimalen Kombinationen ganz und gar von ihren Preisen unabhängig sein. Doch kommt dieser Fall in Wirklichkeit nicht vor. Die zur Produktion zusam-

(11) a. a. O. S. 41.

menwirkenden Mittel sind von ganz verschiedener Natur, so dass der bisher oft wiederholte Versuch mehrere von ihnen auf eins zu reduzieren völlig vergeblich war. Unter solchen Umständen kann es nur zwei Lösungsmöglichkeiten geben. Man kann einerseits die Interdependenz aller wirtschaftlichen Quantitäten betonen und darauf verzichten, die den Lohn bestimmenden Ursachen zu untersuchen, oder man kann andererseits aber versuchen, diese Ursache zu erforschen, welche letzten Grundes nicht vom Lohn bestimmt wird. Ich will, wie oben gesagt, den zweiten Weg wählen.

Diese Ursache kann nicht, wie schon festgestellt wurde, in der Grenzproduktivität bestehen. Es bleibt kein anderes Moment übrig, als die soziale Macht der die Produktionsmittel Anbietenden, insbesondere der Arbeiter, als diese Ursache zu erkennen. Das Verhalten der Arbeiter, daher die Angebotsfunktion der Arbeit, kann nicht nur als eine bloße Widerspiegelung der Nachfragefunktion betrachtet werden. Der Versuch, die Ansprüche der Arbeiter in die Trägheitserscheinung der bereits vorhandenen Löhne aufzulösen, kann nicht durchgeführt werden, und zwar deshalb nicht, weil die Grenzproduktivität, welche die Löhne zu bestimmen vermeint, eindeutig nicht determiniert werden kann, ohne dass diese Ansprüche als ein Faktor für sich gerechnet werden, insofern das Verhalten der Arbeiter immer und überall aktiv bleibt. Ist aber einmal aktives Verhalten der Arbeiter auf dem Arbeitsmarkt vorausgesetzt, und zwar dem wirklichen Sachverhalt entsprechend, so muss man anerkennen, dass die Bestimmung der Produktionsmethode unmöglich ist, anders ausgedrückt, technische Koeffizienten undeterminiert bleiben, so lange die Produktionsmittelpreise nicht in die Rechnung mit aufgenommen werden.

Nach dieser Überlegung kann man nicht umhin, folgendermassen zu schliessen. Die vielen Arten von Arbeit sind ganz verschiedener Natur, so dass eine auf die andere zu reduzieren niemandem gelingt. Unter diesen Umständen lässt sich die Bestimmung der optimalen Kombination oder der Auswahl der Produktionsmethode nur durch veranschlagte Löhne

ermöglichen. Ich leugne die Gegenwirkung der Grenzproduktivität auf die Löhne nicht, aber ich kann darin nicht den Prozess der Bestimmung, sondern nur der Sich-Anpassung der Löhne erkennen, welche schon durch die soziale Stellung der Arbeiter vorausbestimmt sind, wenn ich so sagen darf, wenigstens insoweit die Basis der Veranschlagung, die Angebotsfunktion, im voraus gegeben ist. Nur dadurch wird das allgemeine Gleichgewicht möglich gemacht. Die Arbeiter beanspruchen als Lohn, was ihrer eigenen sozialen Stellung, also ihrem sozialem Machtverhältnis entspricht.

Ich kann noch etwas weiter gehen. Diese Ansprüche sind schon in der vorkapitalistischen Wirtschaft infolge des Einkommens durch Eigenproduktion entstanden, und tatsächlich nicht infolge des Lohns, der als Preis des Produktivgutes bezahlt wird; in diesem Sinne mögen sie die Trägheitserscheinungen der anderen ökonomischen Quantitäten bedingen, aber nicht der Löhne. Die kapitalistische Wirtschaft als Ganzes betrachtet, empfängt von der vorkapitalistischen die in sie übertragenen Ansprüche, denen gemäss die optimale Kombination bestimmt wird, und die erst daher die Komputation der Grenzproduktivität möglich macht. Hierbei sind die Ansprüche der Anbietenden schon als vorgefundenes Moment ursprünglich gegeben, ohne das die Entstehung aller Gleichgewichtspreise von vornherein unmöglich ist, während die Produktionsmittel ganz heterogener Natur sind.

Die soziale Macht oder das Machtmoment ist nicht nur ein Datum für die rein ökonomischen Prozesse, sondern tritt selbst in diese Prozesse ein, indem sie zur Bestimmung aller wirtschaftlichen Quantitäten unmittelbar mitwirkt. Insofern ist sie ein in der Wirtschaft wirksamer, lebendig bestimmender Faktor. Sie ist einerseits bloss ein Datum, das ist ganz gewiss, aber andererseits zugleich ebenso ein rein ökonomisches Moment wie die Nachfragefunktion oder wie die Grenzproduktivität. Der Wirtschaftstheorie ist nicht erlaubt, die Wirkung des Machtmoments bei Seite zu setzen. Die Preise, also auch die Löhne, mögen rein ökonomisch bestimmt sein, aber die Konkurrenz, die die rein ökonomischen Prozesse

möglich macht, kann nicht vollständig unabhängig gedacht werden, so dass sich notwendigerweise viele Abweichungen bemerkbar machen müssen, worunter die Machtwirkung mitzuverzeichnen ist. In dieser Weise kann die übliche Ansicht dargestellt werden. Der Versuch jedoch, die Wirkung des Machtmoments nur als Abweichung anzusehen, muss an der Tatsache scheitern, dass das Verhalten der Arbeiter, insofern es sich um ihr Existenz handelt, nicht ohne Widerstand und Verlangen gedacht werden darf. Die Machttheorie hat sich daher in der hier angegebenen Richtung umzugestalten.

YASUMA TAKATA